



人づくりで世界をむすぶ  
ASOCIACION ARGENTINA DE EX BECARIOS DE ABK y AOTS  
**ARGENTINA KENSHU CENTER**  
CENTRO DE CAPACITACIÓN Y ASESORAMIENTO EMPRESARIO  
財団法人 海外技術者研修協会 アルゼンチン研修センター

## **CICLO DE FORMACIÓN PARA CONDUCIR PERSONAS**

### **MODULO II**

## **DESARROLLO DE COMPETENCIAS PARA EL LIDERAZGO**



En el ámbito empresarial, como sucede en muchos otros actualmente, los cambios son constantes y la movilidad en las organizaciones es cada vez mayor. Se requiere que quienes tienen equipos humanos a su cargo, dirijan a sus colaboradores mediante un desempeño no solo eficiente sino, fundamentalmente, efectivo. Que se constituyan en verdaderos

motores para la organización, siendo capaces de generar cambios en los demás para guiarlos hacia los objetivos deseados. Que cuenten con iniciativa y compromiso; que deseen alcanzar altos niveles de rendimiento, aumentar su creatividad para encontrar nuevas formas de hacer las cosas e impulsar su realización personal a través de su identificación con los intereses de la empresa; y que tengan capacidad de influencia.

Para William Glavin “Un Líder debe ser un ejemplo visible del Rol que le corresponde realizar, y debe crear el clima apropiado para el cambio y el mejoramiento. Debe evaluar las conductas de sus seguidores y hacer preguntas que lleven a respuestas que puedan traducirse en acciones.”

### **Destinatarios**

Está dirigido a todos aquellos que tienen grupos humanos a su cargo. Especialmente orientado a los mandos medios de empresas privadas o públicas, independientemente del área funcional en la que actúen.



Es muy recomendable para quienes administran pequeñas y medianas empresas, para profesionales que supervisan grupos reducidos y para quienes, aún cuando no desempeñen actualmente la función, tengan el necesario potencial como para dirigir grupos humanos.

## Objetivos y beneficios

Reconocer y desarrollar un estilo de liderazgo efectivo.

Al finalizar la actividad, los participantes habrán:

- Incorporado enfoques y herramientas para abordar y resolver situaciones que demandan los tiempos actuales en base a un modelo centrado en las personas.
- Valorado la incidencia y significación que tiene el liderazgo del grupo de trabajo para el logro de los resultados.
- Desarrollado habilidades para mejorar la capacidad de influir positivamente en el comportamiento de los colaboradores.
- Mejorado el estilo de conducción por medio de las acciones de coaching a sus colaboradores.
- Integrado elementos para liderar eficientemente un equipo de trabajo.

## Temas a desarrollar

### Orientaciones para el cambio personal por medio del aprendizaje

- El proceso de aprendizaje y la apertura personal
- Modelos mentales de aprendizaje

### Cómo construir el liderazgo

- El liderazgo. Concepto e importancia.
- La importancia de contar con una visión.
- La visión como determinante de la acción.
- Componentes básicos para el desarrollo del liderazgo.
- Una herramienta para desarrollar el rol: los principios básicos.
- Modelo de estilos de liderazgo situacional: tarea y relación.
- La conducción centrada en las personas
- ¿Qué esperan sus colaboradores de usted?
- Enfoque para poder cumplir con las expectativas de sus colaboradores.
- Desterrar el temor, construir la confianza.
- El poder de la palabra.
- Qué hacen los mejores líderes.



## **El coaching: una poderosa herramienta para liderar**

- Qué es coaching.
- Objetivos del coaching.
- Por qué el coaching adquiere cada vez mayor relevancia.
- Elementos del proceso de coaching.
- Identificando fortalezas y debilidades del coaching.
- Desarrollo de habilidades personales para hacer coaching.
- Cómo hacer coaching. Desarrollo de la metodología paso a paso.

## **Trabajo en equipo: el liderazgo como factor integrador del equipo**

- Actuales orientaciones sobre la forma de trabajo.
- Conceptos y diferencias: grupo y equipo.
- Qué hace exitoso a un equipo.
- El grupo de trabajo ante una tarea en común: resolución de un problema.
- Colaboración versus competencia.
- Características de los grupos de trabajo eficientes.
- Bases para el desarrollo de un equipo exitoso.
- El proceso de conformación del equipo y el papel del líder.
- Equipos de alto rendimiento.
- Cambio y protagonismo.

## **Metodología**

A través de una metodología activa, se tiende a la reflexión personal, lo que posibilita la aproximación de los contenidos a las situaciones cotidianas que presenta la realidad. Se alterna la información teórica con ejemplos y ejercicios, facilitando con ello vivencias participativas y enriquecedoras para los asistentes.

Se complementa con la entrega de material sobre los temas tratados

Se entregará un certificado de asistencia a quienes hayan asistido a por lo menos 80% de las horas del curso.

## **Instructor**

### **ALFREDO LOPEZ SALTERI**

Consultor y conferencista internacional con más de 35 años de experiencia en la Consultoría y la Formación y el Desarrollo de Recursos Humanos.

Director de **ALS Consultants. Desarrollo para la *Transformación***. Buenos Aires. Argentina.

- Licenciado en Relaciones Humanas en la Empresa, Universidad Católica de Cuyo, Mendoza. Argentina.



- Postgrado en Dirección de Personal en la Escuela de Administración de Empresas de Barcelona, España.
- Postgrado Quality Management Program for Argentina en The Association for Overseas Technical Scholarship (AOTS), Tokio, Japón.
- Instructor Certificado por Learning International, empresa del grupo **Achieve** global para el dictado de los Cursos “Professional Selling Skills III” y “Professional Selling Skills Coaching”.
- Instructor Certificado por Zenger Miller, empresa del grupo **Achieve** global para el dictado de los módulos que componen el programa “Liderazgo. Sistema de desarrollo de habilidades “.
- Se ha desempeñado como Jefe de Capacitación del Banco Santander Río (Grupo Banco Santander) y en empresas como: Pirelli Argentina, Esso (Filial de Exxon International), Banco Comercial del Norte, Club de Inmobiliarias, etc.
- Es docente en el **Centro de Desarrollo de Liderazgo** de la Universidad Privada Instituto Tecnológico de Buenos Aires (ITBA) para la Diplomatura **Desarrollo de Liderazgo**.
- Es profesor de Recursos Humanos para la Maestría en Gestión Empresarial en las Universidades Nacional del Comahue, Universidad Nacional de La Pampa y de Universidad Nacional de Luján.
- Expositor en la V Jornada “Management Japonés – Casos de Aplicación en Empresas Argentinas realizadas en la sede San Isidro de la Universidad Argentina John F. Kennedy; sobre el tema “Capacitación en Ventas: Experiencia para el desarrollo de habilidades en ventas en una empresa de servicios financieros”.
- Ha dictado numerosos seminarios sobre diversos temas de management, marketing y recursos humanos tanto en Argentina como en Uruguay, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Panamá, El Salvador y Venezuela.
- Autor del libro **El Servicio al Cliente en la Actividad Inmobiliaria**. Bienes Raíces Ediciones. Buenos Aires, 2006

#### **El arancel incluye:**

- Certificado de Asistencia, envío de presentaciones
- Coffee breaks

**Nota:** Se requiere un cupo mínimo de inscriptos para la realización del curso. Sino



se reuniera este cupo se le avisará con 48hs de anticipación su cancelación o postergación.

**Para más información:** Tel.: 4812-9747; 4432-1862

**Página Web:** <http://www.aotsargentina.org.ar> - Email: [info@aotsargentina.org.ar](mailto:info@aotsargentina.org.ar)

---

**AOTS** ofrece también como beneficio adicional la realización de Talleres bajo la modalidad "In Company" para la aplicación de las Herramientas

Estos talleres están orientados para la implementación efectiva de las herramientas en los procesos más sensibles de cada empresa:



**Consulte sobre la modalidad "Consultoría" para su implementación.**

